



Е.А. Газеева

БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ В ОТРАСЛИ

Екатеринбург
2018

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

ФГБОУ ВО «УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЛЕСОТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Кафедра технологии и оборудования лесопромышленного производства

Е.А. Газеева

БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ В ОТРАСЛИ

Учебно-методическое пособие
к практическим занятиям
по дисциплине «Бизнес-планирование в отрасли»;
направление подготовки 35.03.02 «Технология
лесозаготовительных и деревоперерабатывающих производств»

Екатеринбург

2018

Печатается по рекомендации методической комиссии ИЛБидС.
Протокол № 8 от 13 сентября 2017 г.

Рецензент – Г.П. Бутко, д-р экон. наук, профессор кафедры ТОЛП УГЛТУ.

Редактор А.Л. Ленская
Оператор компьютерной верстки Е.А. Газеева

Подписано в печать 10.10.18		Поз. 45
Плоская печать	Формат 60×84 1/16	Тираж 10 экз.
Заказ №	Печ. л. 1,86	Цена руб. коп.

Редакционно-издательский отдел УГЛТУ
Отдел оперативной полиграфии УГЛТУ

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ № 1

НАЛОГИ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

1.1. Общие положения

Гражданин вправе заниматься предпринимательской деятельностью без образования юридического лица с момента государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя (ИП). Организатором является один человек, который одновременно является и собственником, и менеджером, он один принимает все решения и отвечает по всем долгам, он ведет дело за свой счет, его преимущество – оперативность принятия решений и моментальное реагирование на запросы потребителей. Эта форма предпринимательской деятельности проста в оформлении и регистрации. Индивидуальному предпринимателю предоставлено право иметь фирменный знак, открыть счет в банке, производить наличные и безналичные расчеты, пользоваться кредитом, вовлекать в свою хозяйственную деятельность других предпринимателей на основе договоров. Индивидуальный предприниматель несет неограниченную ответственность по всем своим обязательствам (в случае банкротства взыскание налагается на все имущество: дом, квартиру, машину, бытовую технику).

В результате деятельности ИП платит налоги. Он должен знать виды налоговых режимов:

- ОСНО – общий режим налогообложения, который вступает в действие независимо от желания предпринимателя. Это происходит в том случае, если в процессе государственной регистрации не было представлено заявление на использование налоговой системы. Гражданин станет автоматически плательщиком налогов по ОСНО;

- УСН – упрощенная система, применяемая в добровольном порядке при уведомлении налоговых органов в соответствующем порядке. Для этого также требуется ознакомиться с законодательными нормами НК РФ и убедиться, что она подходит для осуществляемого вида деятельности;

- ЕНВД – единый налог на вмененный доход, применяемый добровольно. Перейти на данный режим можно в установленном законом порядке. Он распространяется на отдельные виды деятельности;

- Патент – система, используемая только индивидуальными предпринимателями. При этом также стоит убедиться в том, что эта система подходит данному режиму по виду деятельности. Их перечень устанавливается в конкретном регионе. В таком случае приобретается патент, и нет необходимости уплачивать налог, рассчитывая его по результатам ведения бизнеса. Срок его действия длится не более года;

- ЕСХН – система, применяемая производителями сельскохозяйственных товаров, в том числе и индивидуальными предпринимателями.

Таким образом, индивидуальный предприниматель может сделать выбор между одним из пяти представленных режимов налогообложения. ЕСНХ и Патент являются сложными системами. По этой причине перед тем, как узнать, какие налоги платят ИП, стоит осуществить выбор режима между УСН и единым налогом на вмененный доход.

Упрощенная система налогообложения делится на два варианта:

1) при утверждении варианта «Доходы» ставка налога по упрощенной системе налогообложения имеет размер 6 %;

2) при утверждении варианта «Доходы минус расходы» ставка 15 %.

В процессе постановки на учет предприниматель должен оповестить налоговую инспекцию о том, какой вариант он будет применять.

Единый налог на вмененный доход.

Формула для расчета:

$$\text{ЕНВД} = \text{БД} \cdot \text{ФП} \cdot \text{К1} \cdot \text{К2} \cdot 15 \% \cdot 12, \quad (1.1)$$

где БД – базовая доходность, величина которой указывается на законодательном уровне (Налоговый кодекс, ст. 346.29);

ФП – физический показатель, которым может быть количество работников, торговых автоматов, посадочных мест в транспорте, площадь торгового зала в кв. м и др.;

К1 – дефлятор, который устанавливается правительством и каждый год изменяется (в 2017 году данный показатель был равен величине прошлого года и составлял 1,798);

К2 – корректирующий коэффициент, учитывающий особые условия для ведения бизнеса (сезонность, режим работы, ассортимент товара, величина доходов) на территории конкретного субъекта Российской Федерации. Размер ограничен от 0,005 до 1, и узнать его можно в местном налоговом органе или на городском сайте администрации;

15 % – это ставка единого налога, величина постоянная;

12 – количество месяцев в году.

Индивидуальный предприниматель обязан производить отчисления в Пенсионный фонд (ПФ) и в Федеральный фонд обязательного медицинского страхования (ФФОМС).

Отчисления = МРОТ · ставка взноса в фонды (для ПФ – 26 %, для ФФОМС – 5,1 %) · 12 (количество месяцев) · N_{чел.}.

В случае, если годовой доход предпринимателя составит больше 300 тысяч рублей, то к фиксированной части взносов нужно доплатить 1 % от дохода, превышающего 300 тысяч. Например,

$$1 \% \text{ в ПФР} = (\text{сумма дохода} - 300 \text{ тыс. руб.}) \cdot 1 \ \%.$$

1.2. Задания для закрепления материала

Рассчитать сумму налогов по упрощенной системе налогообложения и по единому налогу на вмененный доход. Сравнить, по какому виду налогового режима индивидуальному предпринимателю выгоднее платить налоги. Исходные данные по вариантам приведены в табл. 1.

Таблица 1

Исходные данные для расчетов

№ варианта	Доход, тыс. руб.	Расход, тыс. руб.	Базовая доходность, руб.	Физический показатель, чел.
1	2 000	900	7 500	3
2	1 000	400	12 000	10
3	1 000	600	6 000	6
4	2 000	500	1 800	8
5	3 000	1 500	9 000	4
6	1 500	500	10 000	5
7	2 000	1 000	11 000	8
8	1 100	500	6 000	3
9	1 300	400	5 000	2
10	860	240	4 500	6
11	560	320	7 500	7
12	810	530	1 800	5
13	720	340	6 000	3
14	1 450	850	10 000	8
15	1 550	750	12 000	10
16	2 000	1 000	4 500	15
17	740	300	6 000	9
18	450	230	1 800	7
19	800	360	7 500	14
20	1 120	630	6 000	6

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ № 2

КРЕДИТ

2.1. Общие положения

Предоставление денег в долг (кредит) во временное пользование может осуществляться различными способами: в виде денежной ссуды, сберегательного счета, открытия *депозита*, покупки *облигаций* и *векселей* и др. На занятые деньги должнику начисляются *проценты*. На практике начисление процентов всегда проводится в дискретные моменты времени. Временная база обычно задается равной 360 или 365 дням.

Введем параметры денежной ссуды:

S_0 – первоначальный размер ссуды;

S_T – размер выплат по окончании ссуды;

P – проценты на ссуду;

T – срок ссуды в днях;

$T_{\text{год}}$ – временная база (число дней в году);

r – годовая процентная ставка.

Сущность простых процентов в том, что они начисляются сроком до одного года. Для начисления выплат и процентов обычно используется *простая процентная ставка*, т. е.

$$S_T = S_0 \left(1 + \frac{rT}{100 \% T_{\text{год}}} \right). \quad (2.1)$$

Сложные процентные ставки обычно используются для долгосрочных ссуд со сроком более года.

Выплаты при сложной процентной ставке следующие:

$$S_T = S_0 \left(1 + \frac{r}{100 \%} \right)^{\frac{T}{T_{\text{год}}}}; \quad (2.2)$$

$$P = S_T - S_0. \quad (2.3)$$

2.2. Задания для закрепления материала

Вариант 1

Предприятие взяло кредит 100 млн руб. сроком на 1 год под 15 % годовых и по истечении заемного периода должно вернуть кредит с процентами. Сколько должно заплатить предприятие?

Вариант 2

Молодая семья получила от банка ссуду на строительство жилья в размере 6 млн руб. сроком на 20 лет под процентную ставку 9 % годовых. Определите суммы кредита и процентов.

Вариант 3

Фирме предоставлен льготный кредит в \$50 тыс. на 3 года под 12 % годовых. Какую сумму процентов должна заплатить фирма?

Вариант 4

Коммерческий банк привлекает средства населения под простые проценты с процентной ставкой 6 % годовых. Клиент внес 6 млн руб. на депозит на 1 год. Определите величину полученных процентов.

Вариант 5

Семья получила от банка ссуду на покупку квартиры в размере 5 млн руб. сроком на 15 лет под процентную ставку 11 % годовых. Определите суммы кредита и процентов.

Вариант 6

Предприятие получило кредит в 16 млн руб. на 3 года под годовую процентную ставку 8 %. Определите суммы кредита и процентов.

Вариант 7

Фирма внесла в коммерческий банк 28 млн руб. на срок 3 года. На вклады «до востребования» банк начисляет проценты – 6 % годовых. Определите сумму процентов.

Вариант 8

Банк принимает валютные вклады на депозит с номинальной процентной ставкой 15 % годовых. Определите доход клиента при вкладе \$5000 и сроке вклада 6 месяцев.

Вариант 9

Определите сумму процентов по вкладу в 1 млн руб. при сроке вклада 1 год по номинальной процентной ставке 14 % годовых.

Вариант 10

Производственно-коммерческая фирма получила кредит в 45 млн руб. сроком на 4 года. Процентная ставка 15 %. Определите сумму возврата кредита.

Вариант 11

Предприятие взяло кредит 58 млн руб. сроком на 4 года под 11 % годовых и по истечении заемного периода должно вернуть кредит с процентами. Сколько должно заплатить предприятие?

Вариант 12

Молодая семья получила от банка ссуду на строительство жилья в размере 9 млн руб. сроком на 18 лет под процентную ставку 10 % годовых. Определите суммы кредита и процентов.

Вариант 13

Банк принимает валютные вклады на депозит с номинальной процентной ставкой 12 % годовых. Определите доход клиента при вкладе \$2500 и сроке вклада 6 месяцев.

Вариант 14

Определите сумму процентов по вкладу в 3 млн руб. при сроке вклада 2 года по номинальной процентной ставке 14 % годовых.

Вариант 15

Производственно-коммерческая фирма получила кредит в 9 млн руб. сроком на 1 год. Процентная ставка 10 %. Определите сумму возврата кредита.

Вариант 16

Предприятие взяло кредит 38 млн руб. сроком на 3 года под 9 % годовых и по истечении заемного периода должно вернуть кредит с процентами. Сколько должно заплатить предприятие?

Вариант 17

Определите сумму процентов по вкладу в 2 млн руб. при сроке вклада 3 года по номинальной процентной ставке 14 % годовых.

Вариант 18

Предприятие взяло кредит 10 млн руб. сроком на 4 года под 15 % годовых и по истечении заемного периода должно вернуть кредит с процентами. Сколько должно заплатить предприятие?

Вариант 19

Фирма внесла в коммерческий банк 15 млн руб. на срок 2 года. На вклады «до востребования» банк начисляет проценты – 15 % годовых. Определите сумму процентов.

Вариант 20

Банк принимает валютные вклады на депозит с номинальной процентной ставкой 18 % годовых. Определите доход клиента при вкладе \$3600 и сроке вклада 24 месяца.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ № 3

ИНФЛЯЦИЯ

3.1. Общие положения

Инфляция – обесценивание денег, обусловленное чрезмерным увеличением выпущенной в обращение массы бумажных денег и безналичных выплат по сравнению с реальным предложением платных товаров и услуг.

Обратный процесс (*дефляция*) – изъятие из обращения части избыточной денежной массы, комплекс мер по сдерживанию или уменьшению инфляции. Дефляция – процесс уменьшения цен, который характерен для случая, когда экономика находится в состоянии глубокого кризиса.

Проявляется инфляция в росте цен на товары. На одни товары цены могут расти, на другие – уменьшаться, но если наблюдается устойчивая тенденция массового повышения цен, то это уже инфляция.

Различают три вида инфляции:

а) *умеренная*, или ползучая, инфляция с годовым уровнем инфляции от 3 до 10 % в год; стоимость денег соответственно сокращается;

б) *галопирующая*, или открытая, инфляция при уровне инфляции от 20 до 100 % в год (потребители ускоренно стараются материализовать деньги в товары; в выигрыше оказываются заемщики, так как уменьшается стоимость кредитов);

в) *гиперинфляция* при годовом уровне инфляции свыше 100 %; при такой инфляции население пытается вложить деньги в активы, не подверженные инфляции, или в стабильную валюту.

Изменение цен на товары и услуги определяется с помощью *индекса цен*. Индекс цен численно равен отношению цен на товары, услуги или работы в один период времени к ценам этих же товаров, услуг или работ в другой период времени. Индекс инфляции (*ИИ*) относится к определенному виду товара, услуги и равен

$$ИИ = (C_1 / C_0) 100 \%, \quad (3.1)$$

где C_1 – цена товара в данный период,

C_0 – цена того же товара в период, принятый за базисный.

Существует простая формула, которая поможет вам рассчитать реальный доход (*РД*):

$$РД = (НД / ИИ) 100 \%, \quad (3.2)$$

где *НД* – номинальный доход, т. е. фактически полученный гражданином доход в виде заработной платы, процентов по вкладам, ренты и других видов прибыли.

3.2. Задания для закрепления материала

Рассчитать индекс инфляции и реальный доход. За основу расчетов взять данные из жизненного опыта и собственных доходов. В выводе отметить вид инфляции. По полученным расчетам сделать вывод о виде инфляции. Описать последствия инфляции.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ № 4

ЛИЗИНГ

4.1. Общие положения

Лизинг – это аренда имущества с правом его дальнейшего выкупа. По лизинговому договору лизингодатель сдает принадлежащее ему имущество во временное владение и пользование лизингополучателю либо обязуется приобрести в собственность указанное лизингополучателем имущество у определенного им продавца и предоставить это имущество лизингополучателю за плату во временное владение и пользование для предпринимательской деятельности. В договоре лизинга может быть предусмотрено право выкупа лизингового имущества лизингополучателем по истечении или до истечения срока договора.

Предприятия, используя лизинговые операции, получают самое современное техническое оборудование. Собственных средств на такую модернизацию у предприятий не хватает, и лизинг способствует ускорению темпов обновления продукции. Поэтому во многих странах лизинговыми компаниям предоставляются льготы по налогам.

Основные показатели при лизинговой деятельности следующие.

Стоимость объекта лизинга P – контрактная цена объекта. К моменту заключения договора она равна рыночной цене объекта и не изменяется в дальнейшем.

Остаточная стоимость объекта S в конце срока лизинга составляет от 3 до 30 % стоимости объекта; остаточная стоимость объекта не выкупается в период лизинга.

Лизинговая ставка i – заданная величина дохода от вложенных в объект средств. Определяется исходя из нормы прибыли, налогов, кредитной ставки, инфляции. При изменении налогов и уровня инфляции лизинговая ставка также может изменяться, но это должно быть зафиксировано в договоре.

Срок лизингового договора для финансового лизинга определяется исходя из нормативного срока амортизации.

Приведем расчет лизинговых платежей при *оперативном лизинге*.

Пример. Фирма получила оборудование по оперативному лизингу на 2 млн руб. Срок лизинга – 2 года. Норма амортизационных отчислений – 12 % годовых; процентная ставка по кредиту, полученному лизингодателем, – 24 % годовых; комиссионное вознаграждение лизингодателя – 4 % годовых; размер вознаграждения за дополнительные услуги (юридическая консультация, обучение персонала) составляет 80 тыс. руб. Ставка налога на добавленную стоимость – 20 %. По окончании лизингового договора возможен выкуп оборудования по остаточной стоимости. Требуется

определить размеры лизинговых взносов и остаточную стоимость оборудования, если лизинговые взносы платятся ежеквартально равными суммами в начале каждого квартала.

$P = 2$ млн руб.;
 $n = 2$; $m = 4$;
 $i_a = 0,12$;
 $i_k = 0,24$;
 $i_l = 0,04$;
 $i_{ндс} = 0,18$;
 $S = 80$ тыс. руб.

Введем обозначения: $i_a, i_k, i_l, i_{ндс}$ – соответственно процентные ставки амортизационных отчислений, по кредиту, комиссия и налога на добавленную стоимость; S – размер вознаграждения за дополнительные услуги. Для дальнейших расчетов необходимо знать среднегодовую стоимость оборудования P_c (табл. 2).

Таблица 2

Пример расчета среднегодовой стоимости оборудования

Период	Стоимость оборудования на начало года, млн руб.	Амортизационные отчисления, млн руб.	Стоимость оборудования на конец года, млн руб.	Среднегодовая стоимость P_c , млн руб.
1-й год	2,0	0,24	1,76	1,88
2-й год	1,76	0,24	1,52	1,64

Определим лизинговые платежи за 1-й год. В состав платежей входят амортизационные отчисления, плата за кредит, комиссионное вознаграждение, дополнительные услуги и налог на добавленную стоимость.

Амортизационные отчисления

$$S_a = i_a \cdot P = 0,12 \cdot 2 = 0,24 \text{ млн руб.}, \quad (4.1)$$

где P – балансовая стоимость оборудования по договору лизинга.

Проценты за используемые кредитные ресурсы

$$S_k = i_k \cdot P_c = 0,24 \cdot 1,88 = 0,4512 \text{ млн руб.}, \quad (4.2)$$

где P_c – среднегодовая сумма непогашенного кредита или среднегодовая сумма остаточной стоимости оборудования – предмета лизингового договора.

Комиссионное вознаграждение устанавливается в процентах от балансовой стоимости или среднегодовой остаточной стоимости оборудования – предмета лизингового договора P_c :

$$S_l = P_c \cdot i_l = 1,88 \cdot 0,04 = 0,0752 \text{ млн руб.} \quad (4.3)$$

Годовая плата за дополнительные услуги

$$S_{год} = \frac{S}{n} = \frac{0,08}{2} = 0,04 \text{ млн руб.} \quad (4.4)$$

Сумма прямых лизинговых платежей

$$S' = S_a + S_k + S_l + S_{год} = 0,8064 \text{ млн руб.}, \quad (4.5)$$

где в S' включаются амортизационные отчисления, плата за кредитные услуги, комиссионные расходы – вознаграждение лизингодателю и плата за дополнительные услуги.

Размер налога на добавленную стоимость

$$S_{ндс} = S' \cdot i_{ндс} = 0,8064 \cdot 0,18 = 0,1452 \text{ млн руб.} \quad (4.6)$$

Сумма лизинговых платежей за 1-й год

$$S_1 = S' + S_{ндс} = 0,8064 + 0,1452 = 0,9516 \text{ млн руб.} \quad (4.7)$$

Платежи за 2-й год: $S_a = 0,12 \cdot 2 = 0,24$ млн руб.,

$S_k = 1,64 \cdot 0,24 = 0,3936$ млн руб.,

$S_l = 1,64 \cdot 0,04 = 0,0656$ млн руб.,

$S_{год} = 0,04$ млн руб.,

$S'' = 0,7392$ млн руб.,

$S_{ндс} = 0,7392 \cdot 0,18 = 0,1331$ млн руб.,

$S_2 = 0,7392 + 0,1331 = 0,8723$ млн руб.

Общая сумма платежей за срок лизингового договора

$$\Sigma S = S_1 + S_2 = 0,9516 + 0,8723 = 1,8239 \text{ млн руб.} \quad (4.8)$$

Ежеквартальные лизинговые взносы

$$R = \frac{\Sigma S}{m \cdot n} = \frac{1,8239}{4 \cdot 2} = 0,2280 \text{ млн руб.} \quad (4.9)$$

Общая сумма платежей по отдельным статьям затрат приведена в табл. 3.

Таблица 3

Расчет платежей по статьям

Статья расходов	Сумма, млн руб.	Проценты
Амортизационные отчисления	0,48	26,32
Проценты за кредит	0,8448	46,32
Комиссионные расходы	0,1408	7,72
Дополнительные услуги	0,08	4,39
НДС	0,2783	15,25
Итого	1,8239	100,00

Остаточная стоимость оборудования

$$S_{ост} = P - \Sigma S_a = 2 - 0,48 = 1,52 \text{ млн руб.} \quad (4.10)$$

4.2. Задания для закрепления материала

Стоимость имущества, полученного фирмой по лизингу, P . Срок лизингового договора n . Норма амортизационных отчислений i_a . Процентная ставка по кредиту для лизингодателя i_k годовых. Комиссионное вознаграждение i_l годовых. Дополнительные услуги, оказываемые лизингодателем, оценены в S . Налог на добавленную стоимость составляет 18 %. Для некоторых вариантов дополнительно предусмотрены ускоренная амортизация с коэффициентом k и аванс лизингодателю в размере A . Исходные данные приведены в табл. 4. Определите лизинговые платежи, амортизационные отчисления, плату за кредит, комиссионное вознаграждение, дополнительные услуги и налог на добавленную стоимость. Количество кварталов в году $m = 4$.

Таблица 4

Исходные данные для расчетов

Показатели	Значения по вариантам (в числителе – с 1 по 10, в знаменателе – с 11 по 20)									
	$\frac{1}{11}$	$\frac{2}{12}$	$\frac{3}{13}$	$\frac{4}{14}$	$\frac{5}{15}$	$\frac{6}{16}$	$\frac{7}{17}$	$\frac{8}{18}$	$\frac{9}{19}$	$\frac{10}{20}$
P , млн руб.	26	30	34	29	40	24	28	27	40	32
n , лет	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
i_a , %	$\frac{12,5}{10}$	$\frac{12,5}{10}$	$\frac{10}{12}$	$\frac{12,5}{10}$	$\frac{12}{20}$	$\frac{12}{12,5}$	$\frac{12}{10}$	$\frac{11}{10}$	$\frac{12,5}{11}$	$\frac{12,5}{11}$
i_k , %	36	24	20	24	24	36	24	24	24	24
i_l , %	6	6	6	7	12	6	8	7	10	10
S , млн руб.	0,64	0,80	0,55	0,70	0,10	0,50	0,80	0,70	0,40	0,40

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ № 5

ВАЛЮТНЫЕ РАСЧЕТЫ

5.1. Общие положения

Национальная валюта – это денежная единица, принятая в данной стране. Под иностранной валютой понимают любое платежное средство (чеки, векселя, аккредитивы, деньги) в иностранной валюте.

Иностранная валюта подразделяется на:

а) *конвертируемую*, которая свободно и неограниченно обменивается на любую валюту всеми категориями физических и юридических лиц;

б) *частично конвертируемую*, для которой существуют ограничения по некоторым валютным операциям или для иностранных физических и юридических лиц;

в) *неконвертируемую*, для которой существуют ограничения по всем валютным операциям для физических и юридических лиц. Государство в этом случае применяет различные меры, ограничивающие расчеты в иностранной валюте. Неконвертируемая валюта используется только в пределах данной страны. Цена валюты определяется с помощью *валютного курса* – соотношения, по которому осуществляется обмен одной валюты на другую. Стоимость обмена одной валюты по отношению к другой валюте называется *котировкой*.

5.2. Задания для закрепления материала

Задание 1. У туриста имеется n долларов США. Сначала он поедет в страну A , а затем в страну B . Ему нужно обменять половину долларов на валюту страны A , а половину – на валюту страны B . Рассчитайте эту сделку.

Задание 2. Предприниматель должен приобрести валюту страны A на $10^2 \cdot n$ американских долларов. Сколько единиц валюты страны A получит предприниматель?

Задание 3. Предприниматель должен приобрести валюту страны B на $10^3 \cdot n$ американских долларов. Сколько единиц валюты страны B получит предприниматель?

Исходные данные приведены в табл. 5.

Таблица 5

Исходные данные для расчетов

Показатели	Значения по вариантам (в числителе – с 1 по 15, в знаменателе – с 16 по 30)														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Количество единиц валюты, n	$\frac{500}{800}$		$\frac{1000}{600}$		$\frac{1500}{1200}$		$\frac{2000}{1800}$		$\frac{1800}{1200}$		$\frac{1100}{700}$			$\frac{700}{900}$	
Страна A	Швейцария		Япония		Турция		Швеция		Латвия		Кувейт		Япония		
Страна B	Кувейт		Латвия		Швейцария		Латвия		Турция		Швеция		Дания		Латвия
Курс доллар США / валюта страны A	доллар США / швейцарский франк 1/1,218		доллар США / 10 японских йен 1/10,759		доллар США / 1000 турецких лир 1/1480,2		доллар США / шведская крона 1/7,201		доллар США / латвийский лат 1/0,538		доллар США / кувейтский динар 1/0,2947		доллар США / 10 японских йен 1/10,759		
Курс доллар США / валюта страны B	доллар США / кувейтский динар 1/0,2947	доллар США / латвийский лат 1/0,538		доллар США / швейцарский франк 1/1,218		доллар США / латвийский лат 1/0,538	доллар США / 1000 турецких лир 1/1480,2	доллар США / шведская крона 1/7,201		доллар США / датская крона 1/5,889		доллар США / латвийский лат 1/0,538			

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ № 6

ФРАНЧАЙЗИНГ

6.1. Общие положения

Франчайзинг – это форма делового сотрудничества, при которой компания с известным именем (франчайзер) перепродает права вместе с технологией производства независимым предприятиям (франчайзи).

Франчайзер – это компания, которая выдает лицензию на право пользования свой товарный знак, ноу-хау, операционные системы.

Франчайзи – это человек или компания, которая покупает бизнес у франчайзера и выплачивает сервисную плату (роялти) за использование товарного знака, ноу-хау и систем ведения работ франчайзера.

Франшиза – это полная бизнес-система, которую франчайзер продает франчайзи. Другим названием для подобной системы служит *франчайзинговый пакет*, который обычно включает пособия по ведению работ и другие важные материалы, принадлежащие франчайзеру.

6.2. Задачи для закрепления материала

Начинающий бизнесмен планирует выкупить франшизу. Ему необходимо заплатить первоначальный взнос, далее при ведении бизнеса выплачивать ежемесячно роялти и оплату за управленческие и консультационные услуги. Рассчитать годовой доход бизнесмена. Исходные данные приведены в табл. 6.

Таблица 6

№ вар.	Стоимость проекта, тыс. руб.	Франшиза, %	Доход за месяц, тыс. руб.	Роялти, %	Отчисления на маркетинг, %
1	2 000	10	500	6	5
2	3 000	11	700	7	6
3	4 500	8	800	6	7
4	1 500	9	300	7	8
5	3 700	7	450	10	9
6	5 000	5	580	7	8
7	2 800	7	480	8	6
8	6 000	6	900	9	5
9	3 200	5	580	6	7
10	7 000	12	1 000	5	8
11	6 200	10	850	4	6
12	5 300	9	470	8	7
13	4 600	7	680	5	6
14	3 200	8	560	9	5
15	4 300	9	490	10	6
16	1 500	6	510	8	7
17	6 400	13	750	6	8
18	3 800	8	650	5	6
19	4 600	10	350	8	7
20	5 300	9	680	7	5

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ № 7

АКЦИИ

7.1. Общие положения

Акции – это ценные бумаги, свидетельствующие о внесении пая в капитал акционерного общества и дающие право на получение дивиденда из прибыли этого общества, право участия в управлении акционерным обществом и получения части имущества после его ликвидации. Акции выпускаются банками, промышленными и торговыми корпорациями и бывают *простые* и *привилегированные*.

Размер прибыли от купленных акций зависит от темпов роста курса акции, размера выплачиваемых дивидендов, темпов инфляции и роста банковского процента, размеров налогов с прибыли. По *простым акциям* размер дивидендов заранее не фиксируется и не гарантируется. Величина дивидендов определяется общим собранием акционеров по итогам хозяйственной деятельности акционерного общества за истекший период. Простые акции дают право на управление акционерным обществом по принципу: одна акция – один голос, иногда несколько голосов. При покупке обыкновенных акций инвестор рискует понести убытки от возможного падения курса акций, из-за слишком медленного роста курса, из-за сильных колебаний курса, из-за невыплаты дивидендов или из-за их малых размеров, из-за банкротства акционерной компании.

По *привилегированным акциям* владельцы получают дивиденды в первую очередь. Минимальная величина дивидендов определяется фиксированными процентами от номинальной суммы акции. Величина процентов устанавливается акционерным обществом при выпуске акций. В случае ликвидации акционерного общества владелец имеет право на первоочередной возврат внесенного пая. Права на управление акционерным обществом привилегированные акции не дают.

Дивиденды – это часть прибыли акционерной компании, подлежащая распределению среди акционеров пропорционально числу и виду принадлежащих им акций. Дивиденды выплачиваются акционерам после выплаты компанией налога на прибыль. Предельный размер доходов по дивидендам не установлен, все зависит от количества акций владельца и конечных результатов работы компании. Величина дивидендов обычно прямо пропорциональна цене акции. Информация о дивидендах задается одним из двух способов: в виде процентной ставки или как абсолютное значение.

Доходы от простых акций. Владельцы обыкновенных акций получают свои дивиденды только после выплаты дивидендов по

привилегированным акциям. Решение о выплате дивидендов и об их размере принимает совет директоров акционерной компании, исходя из полученной прибыли. Держателю акций дивиденды наличными выплачиваются лишь в том случае, если компания имеет доход, но даже и это условие не является строго обязательным.

Пример. Компания «Клиник» получила чистый доход в отчетном году в размере 60 тыс. рублей. Уставной капитал – 1 тыс. обыкновенных и 50 привилегированных акций. Цена привилегированной акции – 1 тыс. рублей. В соответствии с уставом предприятия держатели привилегированных акций должны получить дивиденды величиной 20 % их номинальной цены. Распределение акций такое:

Иванов И.П.	500 обыкновенных акций
Сомов П.И.	30 привилегированных и 200 обыкновенных акций
Миронов А.Ф.	20 привилегированных акций
Степаненко Е.А.	300 обыкновенных акций

1. По одной акции привилегированного типа будет начислено:

$$1 \text{ тыс. руб.} \cdot 20 \% = 200 \text{ руб.}$$

2. Общий показатель привилегированных акций:

$$200 \text{ руб.} \cdot 50 \text{ шт.} = 10\,000 \text{ руб.}$$

3. Одна обыкновенная акция оплачивается так:

$$(60 \text{ тыс. руб.} - 10 \text{ тыс. руб.}) / 1000 = 50 \text{ руб.}$$

4. Дивиденды будут такими: Иванову И.П. будет выдано 25 тыс. руб. ($50 \cdot 500$); Сомову П.И. – 16 тыс. руб. ($200 \cdot 30 + 50 \cdot 200$); Миронову А.Ф. – 4 тыс. руб. ($200 \cdot 20$); Степаненко Е.А. получит 15 тыс. руб. ($50 \cdot 300$).

7.2. Задачи для закрепления материала

Фирма выпустила 60 простых акций, 20 привилегированных акций номиналом по 100 тыс. руб. Дивиденды согласно уставу составляют 10 % от их номинальной цены. Годовой доход фирмы составил 300 тыс. руб. Рассчитайте дивиденды при последующем распределении акций у владельцев согласно вариантам (табл. 7).

Таблица 7

Исходные данные по вариантам

Вла- де- лец	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
	Кол-во привилегированных акций / кол-во простых акций															
Пе- ров С.И.	5/6	6/15	3/16	1/10	4/7	9/11	- /15	5/9	7/17	8/9	6/15	2/6	6/11	7/9	9/6	8/10
Цой С.С.	7/14	4/12	17/9	5/12	5/15	7/12	10/8	5/12	6/5	3/11	9/15	9/9	7/6	4/11	7/6	7/9
Па- нин А.В.	8/10	10/3	- /5	14/8	11/8	4/7	10/7	10/9	7/8	9/10	5/ -	9/15	7/13	9/10	4/18	5/11

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ № 8

АНАЛИЗ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ РЕСУРСАМИ

8.1. Общие положения

Необходимым условием выполнения плана производства продукции, снижения ее себестоимости, роста прибыли, рентабельности является полное и своевременное обеспечение предприятия сырьем и материалами необходимого ассортимента и качества. Задачи анализа обеспеченности и использования материальных ресурсов:

- 1) оценка реальности планов материально-технического снабжения, степени их выполнения и влияния на объем производства продукции, ее себестоимость и другие показатели;
- 2) оценка уровня эффективности использования материальных ресурсов;
- 3) выявление внутрипроизводственных резервов экономии материальных ресурсов и разработка конкретных мероприятий по их использованию.

При анализе обеспеченности предприятия материальными ресурсами проверяют качество плана материально-технического снабжения. Проверку реальности начинают с изучения норм и нормативов, которые положены в основу расчета потребности предприятия.

Важным условием бесперебойной работы предприятия является полная обеспеченность потребности в материальных ресурсах источниками покрытия. Они могут быть внутренними и внешними.

Внешние источники – материальные ресурсы, поступающие от поставщиков в соответствии с заключенными договорами.

Внутренние источники – это сокращение отходов сырья и материалов, использование вторичного сырья, собственное изготовление материалов и полуфабрикатов, экономия материалов.

Показатели эффективности ресурсов представлены в табл. 8.

Таблица 8

Показатели эффективности материальных ресурсов

Показатель	Формула расчета	Экономическая интерпретация показателя
1. Обобщающие показатели		
Материалоемкость продукции (<i>МЕ</i>)	$ME = \frac{\text{Сумма материальных затрат}}{\text{Стоимость продукции}}$	Отражает величину материальных затрат, приходящуюся на 1 руб. выпущенной продукции
Материалоотдача продукции (<i>МО</i>)	$MO = \frac{\text{Стоимость продукции}}{\text{Сумма материальных затрат}}$	Характеризует выход продукции с каждого рубля потребленных материальных ресурсов
Удельный вес материальных затрат в себестоимости продукции (<i>УМ</i>)	$UM = \frac{\text{Сумма материальных затрат}}{\text{Себестоимость продукции}}$	Отражает уровень использования материальных ресурсов, а также структуру (материалоемкость продукции)
Коэффициент использования материалов (<i>КМ</i>)	$KM = \frac{\text{Сумма материальных затрат}}{\text{Сумма материальных затрат по плану}}$	Показывает уровень эффективности использования материалов, соблюдения норм их расходования
2. Частные показатели		
Сырьеемкость продукции (<i>СМЕ</i>)	$CME = \frac{\text{Стоимость сырья}}{\text{Стоимость продукции}}$	Показатели отражают эффективность потребления отдельных элементов материальных ресурсов на 1 руб. выпущенной продукцией
Металлоемкость продукции (<i>ММЕ</i>)	$MME = \frac{\text{Стоимость потребленного материала}}{\text{Стоимость продукции}}$	
Топливоемкость продукции (<i>ТМЕ</i>)	$TME = \frac{\text{Стоимость потребленного топлива}}{\text{Стоимость продукции}}$	
Энергоемкость продукции (<i>ЭМЕ</i>)	$EME = \frac{\text{Стоимость потребленной энергии}}{\text{Стоимость продукции}}$	
Удельная материалоемкость изделия (<i>УМЕ</i>)	$UME = \frac{\text{Стоимость всех потребленных материалов}}{\text{Стоимость продукции}}$	Характеризует величину материальных затрат, израсходованных на одно изделие

8.2. Задачи для закрепления материала

По вариантам рассчитать показатели эффективности материальных ресурсов (табл. 9).

Таблица 9

Исходные данные по вариантам

№ вар.	Сумма матер. затрат, тыс. руб.	Стоимость продукции, тыс. руб.	Себестоимость, тыс. руб.	Сумма матер. затрат по плану, тыс. руб.	Стоимость сырья, тыс. руб.	Стоимость потреб. металла, тыс. руб.	Стоимость потреб. топлива, тыс. руб.	Стоимость потреб. энергии, тыс. руб.
1	200	210	205	200	21	5	50	70
2	230	250	220	228	25	8	61	75
3	210	245	208	211	23	10	48	68
4	205	228	203	204	30	14	51	79
5	189	215	190	190	36	17	50	82
6	202	218	199	201	34	25	57	80
7	205	219	201	204	51	17	60	71
8	234	246	230	232	45	51	62	78
9	215	226	210	215	28	36	58	82
10	218	228	215	217	27	21	49	80
11	220	227	218	219	29	8	41	72
12	225	231	223	224	31	9	51	70
13	217	226	215	218	35	14	50	76
14	228	238	225	227	39	10	65	84
15	213	219	211	212	41	18	62	92
16	208	215	205	207	21	13	54	84
17	204	214	204	203	36	17	58	86
18	212	219	208	210	51	20	53	97
19	219	224	205	217	41	25	51	76
20	224	229	220	220	47	24	45	70
21	217	223	213	217	38	28	56	75
22	209	218	205	208	40	23	55	69
23	226	236	220	226	45	19	54	70
24	216	228	211	217	36	25	58	84
25	223	237	220	222	38	31	53	83
26	214	230	200	213	47	21	60	90
27	231	240	215	230	23	12	65	83
28	214	235	210	214	28	20	64	78
29	211	220	203	210	36	24	62	88
30	222	231	215	221	47	28	58	82

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ № 9

АНАЛИЗ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ И ЛИКВИДНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

9.1. Общие положения

Ликвидность предприятия – это способность компании с помощью своих активов покрывать обязательства перед кредиторами. Ликвидность является одним из важнейших финансовых показателей предприятия и напрямую определяет степень платежеспособности и уровень финансовой устойчивости. Чем выше ликвидность, тем больше скорость погашения задолженностей предприятия. Низкая ликвидность – это первый признак риска банкротства.

Анализ ликвидности представляет собой группировку всех активов и пассивов предприятия. Так, активы ранжируются по степени их реализуемости, т.е. чем больше ликвидность актива, тем выше его скорость трансформации в денежные средства. Сами денежные средства обладают максимальной степенью ликвидности. Пассивы предприятия ранжируются по степени срочности погашения. В табл. 10 представлена группировка активов и пассивов предприятия.

Таблица 10

Группировка активов и пассивов предприятия

Виды активов предприятия			Виды пассивов предприятия		
A1	Обладают максимальной скоростью реализации	Денежные средства и краткосрочн. фин. вложения	П1	Высокая срочность погашения	Кредиторская задолженность
A2	Обладают высокой скоростью реализации	Дебиторская задолженность <12 мес.	П2	Умеренная срочность погашения	Краткосрочные обязательства и кредиты
A3	Обладают медленной скоростью реализации	Дебиторская задолженность >12 мес., запасы, НДС, незавершенное производство	П3	Низкая срочность погашения	Долгосрочные обязательства
A4	Труднореализуемые активы	Внеоборотные средства	П4	Постоянные пассивы	Собственный капитал компании

Ликвидность предприятия оценивается следующими расчетами.

1. Коэффициент текущей ликвидности, указывающий на обеспеченность организации средствами для оплаты обязательств на протяжении года и определяемый так:

$$K = (A1 + A2 + A3) / (П1 + П2).$$

Нормой является значение в интервале от 1 до 2. Превышение отметки 2 свидетельствует о нерациональности в распределении средств, а коэффициент ниже 1 говорит об их нехватке.

2. Коэффициент быстрой ликвидности устанавливает долю обеспечения задолженности ликвидными активами, исчисляется по формуле

$$K = (A1 + A2) / (П1 + П2).$$

Приемлемым считают показатель в интервале 0,7 – 1,5.

3. Коэффициент абсолютной ликвидности вычисляют, если надо узнать, какую часть долгов перед кредиторами компания может покрыть немедленно:

$$K = A1 / (П1 + П2).$$

Стабильное состояние компании этот показатель характеризует, если он не ниже критического уровня 0,2.

4. Совокупное значение ликвидности рассчитывают для определения комплексной оценки платежеспособности предприятия:

$$K = (A1 + 0,5A2 + 0,3A3) / (П1 + 0,5П2 + 0,3П3).$$

Расчет этого значения используют при оценке колебаний финансовой ситуации фирмы и принимают во внимание при подборе компанией контрагента. Нормальным является значение 1 и выше.

9.2. Задачи для закрепления материала

По вариантам рассчитать анализ платежеспособности и ликвидности предприятия (табл. 11).

Таблица 11

Исходные данные по вариантам (тыс. руб.)

№ вар.	A1	A2	A3	П1	П2	П3
1	210	352	258	230	325	125
2	223	541	236	210	514	147
3	250	236	258	215	356	230
4	240	359	246	214	357	239
5	288	569	236	236	330	220
6	320	541	258	235	340	225
7	280	258	254	254	351	245
8	340	246	365	214	365	361
9	274	287	351	202	330	125
10	240	245	369	249	358	147
11	235	298	348	217	314	145

№ вар.	A1	A2	A3	П1	П2	П3
12	254	220	248	217	258	145
13	235	230	257	254	289	136
14	240	254	261	236	278	198
15	256	247	251	210	310	245
16	270	410	268	215	325	236
17	284	458	220	201	365	258
18	315	158	230	218	398	247
19	362	458	235	203	125	231
20	345	458	269	257	258	285
21	358	125	236	217	462	254
22	320	451	214	236	452	281
23	210	365	235	258	324	236
24	236	387	238	239	365	258
25	256	398	354	248	330	230
26	258	258	350	236	365	258
27	248	247	359	225	345	210
28	256	269	326	223	378	215
29	278	369	532	247	398	251
30	265	358	412	214	450	230

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ № 10

ТОЧКА БЕЗУБЫТОЧНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

10.1. Общие положения

Точка безубыточности – это объём производства и реализации продукции, при котором расходы будут компенсированы доходами, а при производстве и реализации каждой последующей единицы продукции предприятие начинает получать прибыль. Точку безубыточности можно определить в единицах продукции, в денежном выражении или с учётом ожидаемого размера прибыли.

Формула расчета точки безубыточности предприятия в денежном выражении:

$$\text{Точка безубыточности} = \frac{\text{Выручка} \times \text{Затраты постоянные}}{(\text{Выручка} \times \text{Затраты переменные})}$$

Пример

Предприятие торговли имеет следующие показатели по работе за отчетный период.

Аренда – 100 тыс. руб.

Заработная плата продавцов – 113,08 тыс. руб.

Отчисления по заработной плате продавцов – 36,92 тыс. руб.

Затраты на рекламу – 35 тыс. руб.

Оплата коммунальных услуг – 15 тыс. руб.

Закупочная цена – 1 тыс. руб.

Закуплено продукции – 600 штук.

Выручка (TR) – 2400 тыс. руб.

Рассчитать точку безубыточности в денежном выражении.

Рассчитаем постоянные расходы:

$$FC=100+113,08+36,92+35+15=300 \text{ тыс. руб.}$$

Переменные расходы составят цену закупки продукции:

$$VC=600 \times 1=600 \text{ тыс. руб.}$$

$$MR=TR - VC.$$

$$MR=2400-600=1800 \text{ тыс. руб.}$$

$$K_{MR}=MR/TR.$$

$$K_{MR}=1800/2400=0,75.$$

$$BEP=FC/K_{MR}.$$

$$BEP=300/0,75=400 \text{ тыс. руб.}$$

Вывод. Для достижения нулевой прибыли торговому предприятию необходимо продать товара на 400 тыс. руб. Если количество будет больше, то предприятие начнет получать прибыль.

10.2. Задачи для закрепления материала

По вариантам рассчитать точку безубыточности предприятия (табл. 12).

Таблица 12

Исходные данные по вариантам

№ вар.	Аренда, тыс. руб.	ЗП, тыс. руб.	Отчисления по ЗП, тыс. руб.	Затраты на рекламу, тыс. руб.	Коммун. услуги, тыс. руб.	Закуп. цена, тыс. руб.	Кол-во продукции, шт.	Выручка, тыс. руб.
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	150	90	20	15	10	1,0	650	2500
2	120	120	30	22	12	1,2	700	2700
3	130	110	32	15	14	1,3	620	2600
4	125	158	35	18	18	1,2	630	2300
5	147	123	24	31	20	1,0	640	2200
6	125	98	28	30	21	1,5	710	2400
7	175	100	29	34	19	1,2	680	2500
8	160	114	35	28	17	1,3	630	3000

1	2	3	4	5	6	7	8	9
9	145	123	28	24	18	1,0	635	3500
10	123	112	26	37	23	1,35	645	4000
11	158	118	30	41	20	0,9	650	2500
12	147	120	36	39	21	1,5	750	3500
13	128	130	35	38	19	1,4	740	4000
14	100	125	28	28	18	1,3	720	5000
15	120	140	27	24	15	1,2	730	3500
16	180	135	31	28	18	1,1	650	3700
17	154	118	35	26	21	1,7	630	3900
18	140	114	39	34	20	1,8	640	4000
19	180	119	32	31	23	1,6	680	3200
20	120	120	28	30	25	1,0	650	4600
21	110	125	27	25	18	1,2	645	4100
22	180	118	25	20	17	1,4	710	3900
23	170	114	41	21	15	1,3	700	3500
24	140	128	40	24	19	1,4	600	3200
25	125	127	42	28	20	1,5	620	3000
26	165	114	35	27	21	1,3	654	4100
27	175	119	34	26	25	1,2	610	4200
28	150	115	32	31	23	1,0	615	3200
29	185	117	30	32	24	1,1	645	3500
30	160	121	29	33	27	1,6	635	3400

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ № 11

АНАЛИЗ РИСКОВ

11.1. Общие положения

Анализ рисков – это процедуры выявления факторов рисков и оценки их значимости, по сути, анализ вероятности того, что произойдут определенные нежелательные события и отрицательно повлияют на достижение целей проекта. Анализ рисков включает оценку рисков и методы снижения рисков или уменьшения связанных с ними неблагоприятных последствий.

Оценка рисков – это определение количественным или качественным способом величины (степени) рисков. Следует различать качественную и количественную оценку предпринимательского риска.

Качественная оценка может быть сравнительно простой, ее главная задача - определить возможные виды рисков, а также факторы, влияющие на уровень рисков при выполнении определенного вида деятельности.

Количественная оценка рисков определяется через:

а) вероятность того, что полученный результат окажется меньше требуемого значения (намечаемого, планируемого, прогнозируемого);

б) произведение ожидаемого ущерба на вероятность того, что этот ущерб произойдет.

Оценка кредитных рисков по модели Э. Альтмана

Модель Альтмана позволяет оценить риск возникновения банкротства предприятия или снижение его кредитоспособности на основе модели:

$$Z = 1,2K_1 + 1,4K_2 + 3,3K_3 + 0,6K_4 + K_5,$$

где Z – итоговый показатель оценки кредитного риска предприятия;

K_1 – собственные оборотные средства;

K_2 – чистая прибыль;

K_3 – прибыль до налогообложения;

K_4 – рыночная стоимость акций;

K_5 – выручка.

Для оценки кредитного риска у предприятия необходимо сравнить полученный показатель с уровнями риска.

Критерий Альтмана

1,8 и меньше

От 1,81–2,7

От 2,8–2,9

Более 2,99

*Кредитный риск
(вероятность банкротства)*

Очень высокий риск

Высокий риск

Умеренный риск

Низкий уровень риска

11.2. Задачи для закрепления материала

По вариантам рассчитать риски предприятия (табл. 13).

Таблица 13

Исходные данные по вариантам

№ вар.	K_1 , тыс. руб.	K_2 , тыс. руб.	K_3 , тыс. руб.	K_4 , тыс. руб.	K_5 , тыс. руб.
1	2	3	4	5	6
1	100	250	280	120	560
2	150	300	310	130	640
3	130	240	280	145	750
4	140	360	400	178	650
5	160	375	410	156	655
6	170	360	430	189	700
7	160	380	451	123	550
8	145	345	471	120	500
9	165	450	489	125	550
10	178	356	456	135	630
11	200	347	387	148	625
12	210	350	390	156	450
13	215	320	385	120	470

<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>
14	115	150	250	145	490
15	175	170	230	178	450
16	138	165	220	123	650
17	120	180	258	230	640
18	150	149	198	258	630
19	175	157	190	230	600
20	168	158	210	210	560
21	145	128	189	240	540
22	169	147	194	225	550
23	250	158	195	210	530
24	130	136	187	310	520
25	147	178	234	315	552
26	150	145	210	321	456
27	140	168	256	351	489
28	135	150	230	252	478
29	145	170	240	230	568
30	200	160	190	235	564

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ № 12

БИЗНЕС-ПЛАН

12.1. Общие положения

Под бизнес-планом понимается экономическая программа пошагового выполнения бизнес-операций на этапе внедрения нового проекта. Документ содержит главные показатели работы будущего коммерческого предприятия: его сферу деятельности, перечень выпускаемой продукции или услуг, рыночную стратегию хозяйствования, маркетинговую политику, предполагаемый уровень рентабельности производства.

Требования к бизнес-плану

1. Бизнес-план должен быть профессиональным, простым, понятным и доступным для пользователя.

2. Рекомендуется, чтобы его размеры не превышали 40 страниц, а если материалов намного больше, то их следует вынести в приложение.

3. Бизнес-план должен быть разделен на главы (разделы). Для более полного и наглядного восприятия информации рекомендуется использовать таблицы, схемы, диаграммы, графики.

Титульный лист

1. Полное официальное название фирмы, под которым она значится в регистрационных документах. Если у фирмы есть фирменный знак, то следует также поместить его на титульном листе после названия фирмы.

2. Организационно-правовая форма предприятия.

3. Юридический адрес фирмы, т.е. адрес, указанный в регистрационных документах предприятия.

4. Почтовый адрес фирмы, который может отличаться от юридического.

5. Телекоммуникационные реквизиты: номера телефонов, факсов, электронной почты.

6. Фамилии и должности сотрудников фирмы, которые будут выступать как контактные лица.

Раздел №1. Резюме

Многие кредиторы и инвесторы любят читать краткое содержание бизнес-плана, это дает им возможность увидеть важные особенности и преимущества данного проекта перед другими. Резюме (краткое изложение бизнес-плана на 2 – 3 страницах) должно привлечь внимание читающего. Коротко и сжато рассказать о предприятии, его продукции (товаре или услуге), ресурсах, поставщиках и клиентах.

Раздел №2. Предприятие:

- а) описание предприятия;
- б) товары, услуги;
- в) рынок сбыта;
- г) место расположения;
- д) конкурентная среда.

Раздел №3. Описание услуг, работ, продукции

Необходимо отметить направленность бизнес-плана, какая продукция, какие услуги. И, самое главное, здесь необходимо отметить важность товаров для потребителей, их уникальность и особенности.

Раздел №4. Анализ рынка и конкуренции

Исследования и анализ рынка, направленные на выявление потребителей продукции и услуг и определение потенциальных потребителей. Также необходимо провести сегментацию рынка, определить размеры и емкость по продукции предприятия. Дать оценку конкурентов с выявлением их сильных и слабых сторон.

Раздел №5. Маркетинговый план

В этот план рекомендовано включить четыре основных продукта:

- 1) товар. Его назначение, качество, уникальность, полезность, привлекательность и послепродажное сервисное обслуживание;
- 2) цена. Стратегия ценообразования;
- 3) месторасположение. Точки и каналы сбыта и распределения;
- 4) методы стимулирования. Реклама, выставки и т.д.

Раздел №6. План производства

План производства отражает производственный процесс. Привести план цеха.

Раздел №7. Организационный план

Организационный план разрабатывается только при создании нового предприятия. Здесь необходимо привести организационную структуру, в которой четко определены должностные инструкции ведущих менеджеров, их роль в управленческом процессе, а также определить, как будет осуществляться взаимодействие служб и предприятия.

Раздел №8. Финансовый план

Цель финансового плана – определить эффективность осуществляемого бизнеса. В данном разделе необходимо отразить:

- 1) общую потребность в инвестициях;
- 2) источники финансирования;
- 3) план доходов и расходов.

Раздел №9. Инвестиционный план

В инвестиционном плане указывается:

- 1) цель привлечения заемных средств;
- 2) объем требуемых ресурсов;
- 3) срок кредитования.

Раздел №10. Приложения

Для того чтобы избежать недопонимания, целесообразно в приложении к бизнес-плану дать *гlossарий специальных терминов* и не забывать в тексте делать ссылки на него.

12.2. Задачи для закрепления материала

Составить самостоятельно бизнес-план по представленным темам.

Темы бизнес-планов

1. Бизнес-план предприятия по производству досок.
2. Бизнес-план предприятия по производству бруса.
3. Бизнес-план предприятия по производству щепы.
4. Бизнес-план предприятия по производству топливных пеллет.
5. Бизнес-план предприятия по производству топливных брикетов.
6. Бизнес-план предприятия по производству эковаты.
7. Бизнес-план предприятия по производству шпал.
8. Бизнес-план предприятия по производству ящичной тары.
9. Бизнес-план предприятия по производству фанеры.
10. Бизнес-план предприятия по производству ОСП-плиты.
11. Бизнес-план предприятия по производству домов из бруса.
12. Бизнес-план предприятия по производству домов из круглого леса.
13. Бизнес-план предприятия по производству древесного угля.
14. Бизнес-план предприятия по производству оцилиндрованных бревен.
15. Бизнес-план предприятия по производству поддонов.
16. Бизнес-план предприятия по производству евродров.
17. Бизнес-план предприятия по производству фрезерованной продукции.
18. Бизнес-план предприятия по производству сортиментов.
19. Бизнес-план предприятия по производству оконных блоков.
20. Бизнес-план предприятия по производству дверных блоков.

Список рекомендуемой литературы

1. Аникеев С.А. Методика разработки плана маркетинга. М.: «Книга», 2012.
2. Бутко Г.П., Баринов В.А., Дубровский В.Ж. Бизнес-планирование. М.: Форум, 2012.
3. Бринк И.Ю., Савельева Н.А. Бизнес-план предприятия: теория и практика. Ростов-на-Дону: «Феникс», 2005.
4. Горохов Н.Ю., Малеев В.В. Бизнес-планирование и инвестиционный анализ. М.: «Дело», 2007.
5. Любанова Т.П., Мясоедова Л.В., Грамотенко Т.А. Бизнес-планирование. Опыт, проблемы. М.: «Книга-сервис», 2009.
6. Мюнтинен Синика. Развитие бизнеса и перспективы лесозаготовительной отрасли. Хельсинки. 2009.
7. Раицкий К.А. Экономика организации (предприятия): учебник. 4-е издание, переработанное и дополненное. М.: «Дашков и Ко», 2007.
8. Трубицын В.А. Успех и бизнес-план. Ставрополь: «Книга», 2007.
9. Бутко Г.П. Бизнес-планирование: учебное пособие. Екатеринбург: УГЛТУ, 2013.